

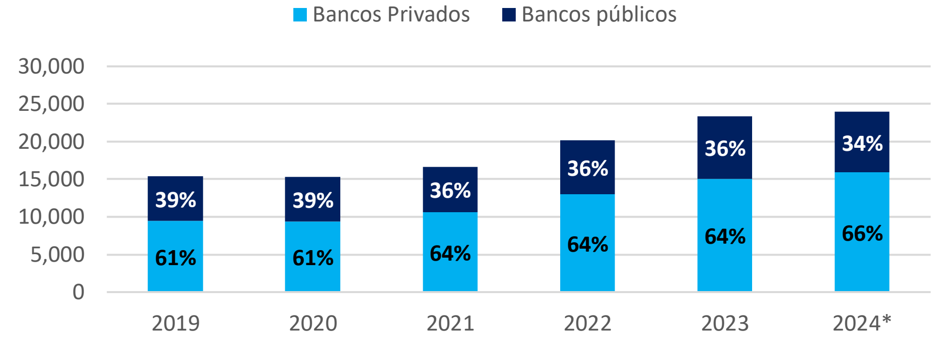
El retroceso de la banca pública en el mercado financiero

Informe de AEBU a partir de análisis de la CTA

La cartera de crédito bancario tuvo un crecimiento del 57% en los últimos cinco años. Sin embargo, existe una diferencia considerable entre el crecimiento observado en la banca privada, que incrementó su cartera en 64%, y los bancos públicos cuyo incremento fue del orden de 50%.

Esto hizo que mientras en 2019 el 39% de los créditos bancarios eran otorgados por las instituciones públicas (BROU y BHU), actualmente ese guarismo se ubica en 34%, lo que implica una **pérdida de mercado de cinco puntos porcentuales en cinco años.**

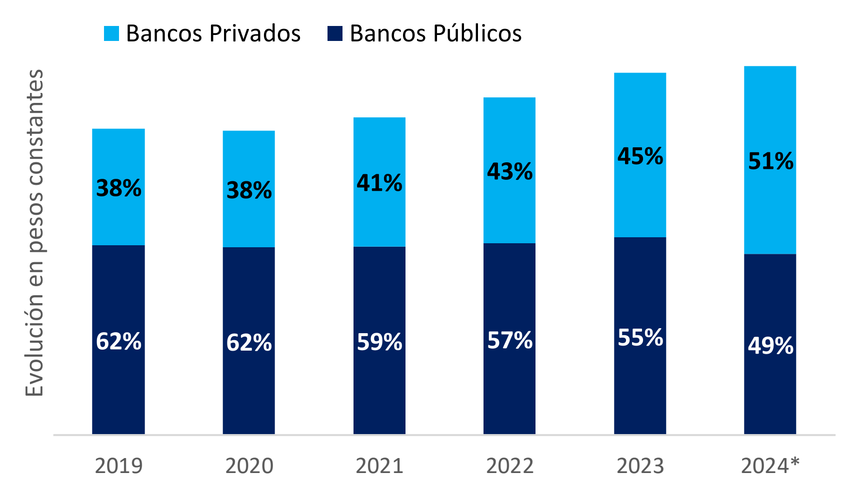
Crédito bancario
montos en millones de US$
% participación en la cartera



**Los datos de 2024 son a noviembre*

Centrando el análisis en el crédito al **sector familias**, en el entendido de que es un sector clave y principal foco de la banca pública, y considerando a su vez que esta cartera está otorgada prácticamente en su totalidad en pesos, lo más acertado para analizar su evolución es ver las variaciones en términos reales, esto es en pesos, pero quitando el efecto de la inflación (pesos constantes). Siguiendo este enfoque los créditos a las familias se incrementaron 20% entre 2019 y 2024.

Si

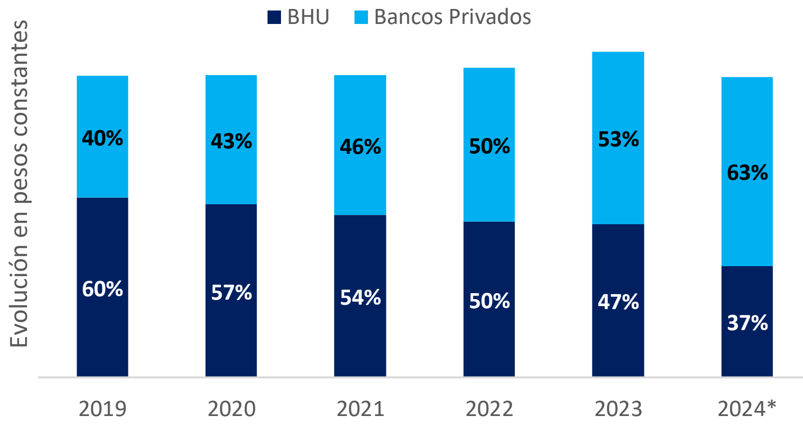


** Los datos de 2024 son a noviembre*

diferenciamos la banca privada de la pública, la evolución es totalmente dispar: mientras los bancos privados tuvieron un crecimiento real del 61% en su cartera entre 2019 y 2024, la banca pública mostró una reducción del 5% en igual período. Puntualmente, el BHU evidenció una contracción real en su cartera del 38% en dicho período, mientras que el BROU la incrementó en 21%.

En este contexto, la **pérdida en la participación de mercado de la banca oficial en el sector familias asciende a 13 puntos porcentuales**, pasando en los últimos cinco años de tener el 62% de la cartera al 49% con datos a noviembre 2024.

El crédito a las familias otorgado por los bancos privados puede descomponerse en tres subsegmentos: crédito hipotecario, crédito automotor y crédito al consumo.



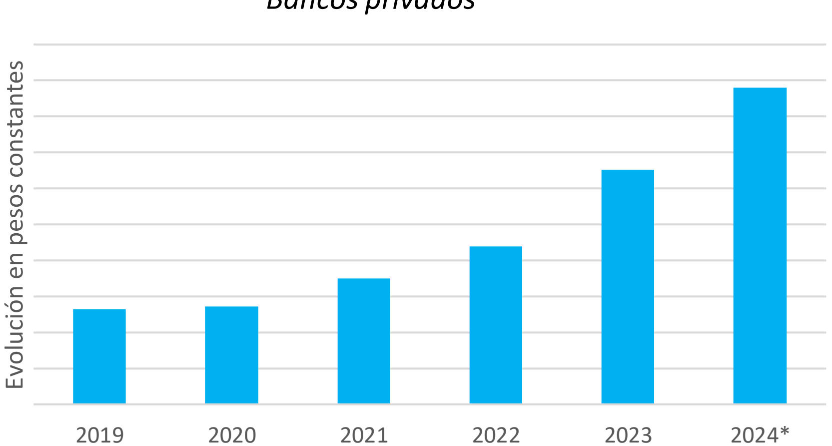
**Los datos de 2024 son a noviembre*

Los créditos para la compra de inmuebles (único segmento operado por el BHU) muestran estabilidad en el período de referencia, sin embargo, puede apreciarse la pérdida considerable de participación de la institución pública en el mercado.

El crédito hipotecario lo concentra el BHU desde el lado de la oferta pública y ha sido el más golpeado en estos cinco años, con una importante reducción en su cartera (38% en términos reales), mientras que en igual período el conjunto de bancos privados incrementó su cartera en un 55% en términos reales.

Esto llevó a que, además de no crecer en términos reales el crédito para la compra de inmuebles, el BHU pierda 23 puntos porcentuales en la participación en ese mercado.

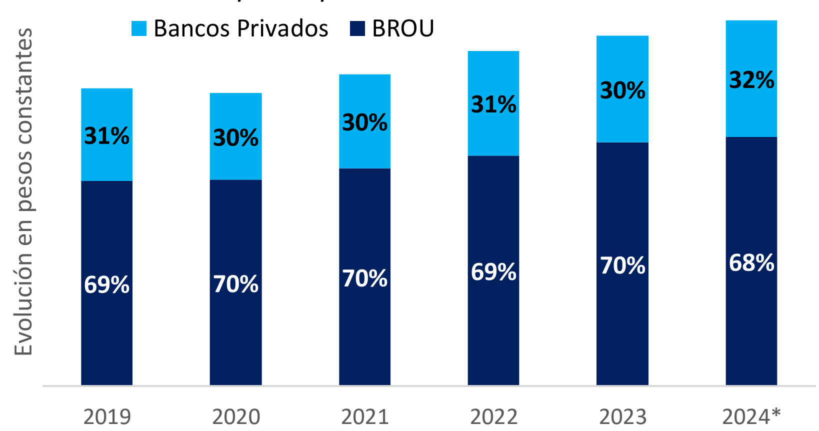
En los créditos automotores, la banca pública no opera y es un segmento que ha crecido sostenidamente en el período de referencia, triplicándose en los últimos cinco años.



Los datos de 2024 son a noviembre

El tercer segmento es el de consumo, en el que opera el BROU como única institución pública. En el período de referencia los créditos se han incrementado en los últimos cinco años 23% en términos reales. Un guarismo similar se observó tanto en el banco estatal como en los privados, lo que hace que la proporción de mercado se mantenga constante en el período, igualmente el BROU ha perdido un punto porcentual en la participación de mercado en este período.



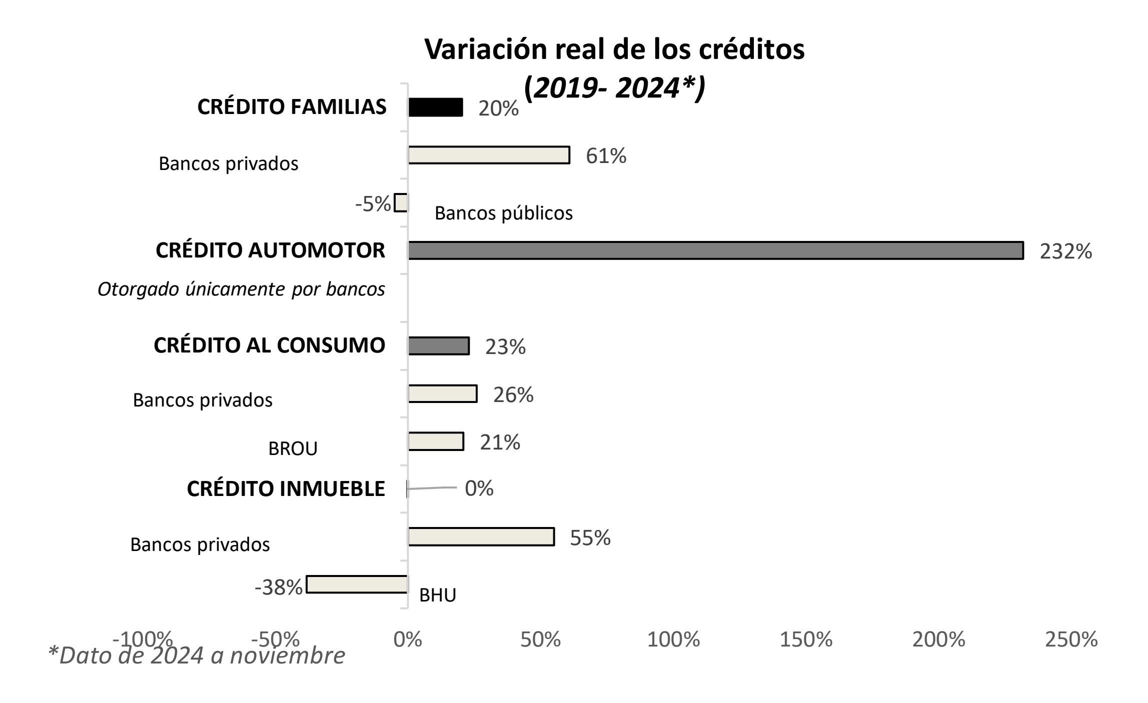


*Los datos de 2024 son a noviembre

Resulta relevante considerar que los bancos privados han adquirido empresas financieras. Ello les permite diversificar los créditos y concentrar los préstamos al consumo en estas, que, al ser propiedad de los bancos, tienen otras condiciones de acceso al crédito asociadas a un mayor riesgo y mayores tasas de rentabilidad.

Por esta razón, si al analizar el crédito al sector familias se hace el ejercicio de incorporar la cartera de créditos de estas instituciones, la proporción de mercado de los bancos públicos pasa del 49% al 46%.





ES IMPRESCINDIBLE FORTALECER LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LA BANCA PÚBLICA

El análisis de estos datos permite ubicar el deterioro de la participación de la banca pública en el mercado de créditos de familias en los últimos cinco años. Esto conlleva una serie de consideraciones importantes:

1. El mercado de consumo, sustento de fuerte rentabilidad, permite a la banca pública financiar ingresos para el Estado y por lo tanto **su expansión debe ser considerada una necesidad para el desarrollo de las políticas públicas**.
2. La rentabilidad de estas carteras permite a la banca pública aplicar tasas de interés menores para sectores productivos y estratégicos, lo que **genera mejores condiciones para financiar el desarrollo.**
3. Un mejor posicionamiento de la banca pública en el mercado **permitirá el acceso a tasas de interés más convenientes para la població**n. Tomando en cuenta que la decisión de endeudamiento de las familias está más asociada al marketing y a la estrategia comercial que al manejo de información y educación financiera, una actitud comercial más agresiva permitirá incidir favorablemente en el costo del dinero para las familias.

En este marco tienen relevancia algunas de las propuestas presentadas por AEBU tendientes a contar con una banca pública competitiva, para brindar servicios de calidad en un marco de complementación.



HOLDING DE LA BANCA PÚBLICA

Se propone avanzar hacia la creación de un Holding del Sector Financiero Público con el objetivo de promover la sinergia y complementación, tanto de bancos como de empresas especializadas de su propiedad; optimizar recursos expandiendo sus capacidades, y entregar servicios de mayor calidad a los usuarios impulsando el crecimiento y la competitividad.

La creación de una banca universal facilitará un mayor crecimiento, la recuperación de espacios de mercado perdidos y el desarrollo de una estrategia de mercado más agresiva, que permita competir con el sector privado y generar mayores ganancias para el financiamiento de políticas públicas.

La complementación de la oferta de los bancos públicos permitirá cruzar productos que actualmente se ofrecen en forma aislada, incursionar en mercados de importante crecimiento como el crédito automotor y su combinación con la oferta del Banco de Seguros. Cruzar la oferta de créditos hipotecarios entre el BROU y el BHU potenciará sus objetivos comerciales, pero también podrá desde la coordinación con la ANV ingresar activamente en la financiación de la vivienda promovida que se impulsa desde el Gobierno.

Pero pensarse como banca universal también puede generar complementación dirigida hacia áreas promocionales, de inversión productiva y de atención a las pymes. Asimismo, las disponibilidades de recursos y ahorro en cada institución posibilitan complementar el manejo de recursos para políticas de corto y mediano plazo.

Es fundamental que la banca pública sea fuente principal de un servicio de calidad para sus clientes, objetivo que implica un modelo de gestión, tecnologías, red física y dotación adecuados.

El compromiso con **brindar servicios financieros de calidad en cada lugar del país resulta esencial**, dado que este constituye el único acceso al sistema para cientos de localidades en el interior. La presencia física permite superar las limitaciones que presentan importantes sectores sociales para adaptarse a los canales digitales, atender eficientemente las necesidades de los usuarios y promover la actividad comercial. Esta presencia, combinada con la generación de la complementación de funciones, potenciará el acceso de la población a todos los servicios que ofrece la banca pública.

Un segundo foco fundamental está asociado a **lograr un desarrollo tecnológico con seguridad, educación y calidad para sus clientes.** Resulta imprescindible tomar un rol proactivo en materia de ciberseguridad que permita a los usuarios prevenir y protegerse de las nuevas modalidades delictivas. Una evolución hacia el uso intensivo de la banca digital implica acciones constantes que requieren disponer de grupos de apoyo y asesoramiento sobre la digitalización.

Un tercer aspecto directamente vinculado con los anteriores radica en el desarrollo del modelo de gestión y la dotación de funcionarios. Las reiteradas prácticas de eliminación de vacantes han distorsionado la evolución del conocimiento institucional y afectado negativamente la atención de servicios de calidad. Los modelos de contratación con fuertes sesgos de “sobre calificación”, los bajos estímulos a la generación de equipos en la red de atención y **los límites que la estructura presenta en materia de movilidad e incentivos conforman una agenda a atender tan urgente como necesaria.**



Por ello **creemos necesario implementar programas de mejora de calidad del servicio y eficiencia, con participación de los trabajadores**. Aspectos como la capacitación, el desarrollo tecnológico, la adecuación de los procesos de selección y el rediseño de procesos deberán afrontarse conjuntamente, en un marco de preservación de los puestos de trabajo requeridos y un modelo de gestión de recursos humanos que genere estímulos y condiciones de trabajo apropiadas.

Consejo Central de AEBU
Filial PIT-CNT